

BIBLIOTECA ECONOMICA AMERICA LATINA

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.547  
25 de enero de 1996

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**EL SECTOR MANUFACTURERO DE GUATEMALA: ESTRUCTURA  
Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL**

## INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION Y SINTESIS .....	1
1. La política económica y el sector manufacturero de Guatemala .....	4
2. Evolución de la industria manufacturera .....	6
3. Comercio exterior y competitividad internacional .....	12
4. Situación de la pequeña y la mediana industria .....	20
5. Observaciones finales: La importancia de una política de fomento de la industria ...	26
<u>Anexo metodológico</u> .....	29
<u>Anexo estadístico</u> .....	31

## INTRODUCCION Y SINTESIS

Durante el período de industrialización sustitutiva, el sector manufacturero cumplió un importante papel como motor del crecimiento económico de Guatemala. La elevada protección arancelaria y los múltiples instrumentos de fomento alentaron la rápida expansión de la industria que, en los años setenta, registró una tasa promedio anual de 7% y alcanzó una participación en el producto interno bruto (PIB) de 18% a fines de dicha década. Sin embargo, la aparición de fenómenos exógenos —económicos y extraeconómicos— a principios de los ochenta, así como el posterior cambio radical en el enfoque sobre la estrategia de desarrollo, se conjugaron con las debilidades acumuladas por la propia industria, cancelando el período de crecimiento sostenido.

A consecuencia de lo anterior, en la primera mitad de los ochenta el producto manufacturero retrocedió marcadamente, arrastrando también a la inversión. El nuevo enfoque de política económica, vigente desde mediados de los ochenta y orientado hacia las exportaciones, no arrojó resultados significativos sino hasta principios de la presente década, en parte debido a su errática instrumentación y continuos cambios.

Así, el PIB manufacturero mostró un cierto dinamismo en los últimos ocho años, aunque menor al de la economía en su conjunto y muy inferior al que experimentó en los setenta, lo que implicó que el sector perdiera buena parte de su papel de motor del crecimiento. El repunte de la manufactura habría sido influido por la dinámica exportadora, proceso en el que participan principalmente empresas grandes y de capital foráneo, lo que sugiere que en Guatemala se ha venido configurando en el período reciente una estructura productiva cada vez más segmentada. Las micro y pequeñas empresas, que conforman la gran mayoría de los establecimientos, continúan concentrando su producción en productos tradicionales, de bajo valor agregado y marginal presencia en las exportaciones, mientras que las medianas y grandes estarían ubicadas en los sectores modernos, dinámicos, que incorporan conocimiento y tecnología. Valga acotar que esta dualidad de la manufactura guatemalteca merece un análisis profundo que no se aborda aquí.

En este documento se pretende ofrecer un panorama de la situación actual del sector industrial de Guatemala, enfocado particularmente a su desempeño exportador. Ello en vista de que la actividad exportadora constituye el eje central de la estrategia de crecimiento, del auge reciente de las ventas externas y de la expectativa de que dicho enfoque permanecerá vigente en los años por venir.

En el primer apartado se expone una síntesis sobre la política económica de Guatemala en los últimos 15 años, con énfasis en los aspectos más vinculados al sector industrial. Específicamente se resumen los cambios en el enfoque de la estrategia de desarrollo económico emprendidos a mediados de los años ochenta, caracterizados por la apertura económica, la desregulación y el abandono de la utilización de instrumentos de fomento industrial que, en el marco de la actual estrategia de desarrollo, fueron sustituidos por programas y mecanismos diversos de apoyo al sector exportador. Esta estrategia se topó con escollos de diverso tipo, asociados tanto a la fase de instrumentación como a las condiciones estructurales de la propia economía guatemalteca, lo que

derivó en una respuesta lenta de los exportadores, aunque en el período reciente la aceleración de las exportaciones es notoria.

A continuación se analizan algunas características del sector manufacturero de Guatemala. Se explica la caída del grado de industrialización del país desde 1980, a consecuencia de la pérdida de dinamismo de la manufactura, especialmente grave durante la década pasada, que a su vez se debió a tres factores principales: a) el menor impulso de la demanda interna; b) las dificultades de acceso a materia prima provocadas por la escasez de divisas; y c) el colapso del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Si bien Guatemala mantuvo una participación elevada, ello ocurrió sobre un volumen de comercio bastante menor al de los setenta. A la posterior reversión de estos tres factores, junto con la expansión de la inversión, se atribuye la recuperación del crecimiento industrial a partir de 1987, en lo que influyó el dinamismo de las exportaciones durante la presente década. No obstante, se recalca el carácter excluyente y heterogéneo de la dinámica industrial, en la que la producción de bienes de bajo valor agregado sigue siendo preponderante.

El tercer acápite se encarga de evaluar el desempeño exportador de Guatemala. Para ello se estima la dinámica de las exportaciones guatemaltecas en tres mercados: el de los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el de los Estados Unidos (el más importante), y el MCCA (principal destino de las exportaciones manufactureras). En general, se aprecia una disminución de la penetración de las exportaciones en el mercado de la OCDE, pero un aumento en el de los Estados Unidos. La participación de Guatemala en el comercio intracentroamericano sigue siendo alta, aunque menor al pico alcanzado en 1986.

A nivel más detallado, es notable el auge de la industria maquiladora, que impulsó el acelerado crecimiento de las exportaciones de prendas de vestir en los últimos años, con lo que su participación, tanto dentro de la estructura de las exportaciones de Guatemala como en el comercio mundial, experimentó alzas considerables. Otras exportaciones dinámicas fueron legumbres frescas, vegetales crudos, frutas frescas y procesadas, semillas y oleaginosas, azúcar y tabaco. En cambio, los productos tradicionales de exportación, como café, algodón y carne, perdieron participación; pese a ello, el café sigue representando una alta cuota del total exportado.

Las exportaciones a la OCDE se concentran en pocos productos, aunque en un esquema diferente al de hace 20 años. Precisamente, en 1976 el café y el algodón representaban 76% del total (54 y 22%, respectivamente). En 1994 el algodón no gravitaba y el café había descendido a 25%, mientras que la fruta fresca y los productos de la confección, que en 1976 apenas significaban 4 y 1%, en 1994 escalaron a 12 y 32% del total, respectivamente.

En el cuarto apartado se efectúa un breve diagnóstico de la situación de la pequeña y mediana industria del país, basado en una reciente investigación de campo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La abrumadora mayoría de establecimientos de este tamaño y su elevada participación en el empleo y la producción justifican su inclusión en el presente documento. Al igual que en numerosos países en desarrollo, el segmento de la pequeña y mediana industria en Guatemala se caracteriza por sus bajos niveles de productividad, deficiente gestión empresarial, mano de obra de baja calificación, limitado acceso al financiamiento y una marginal participación en la actividad exportadora.

Finalmente, se apuntan algunas observaciones encaminadas a justificar la necesidad de que Guatemala cuente con una estrategia de desarrollo industrial de largo plazo, que procure remover los obstáculos al desarrollo de la actividad empresarial, mediante reglas del juego claras y estables, de modo que se aprovechen al máximo las potencialidades de la globalización económica y el acceso a mercados preferenciales, sin olvidar la reactivación de la producción orientada al mercado interno.

## 1. La política económica y el sector manufacturero de Guatemala

El sector industrial de Guatemala se desarrolló en los años sesenta y setenta al amparo de una política de sustitución de importaciones en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA). En dicho período el sector manufacturero alcanzó una tasa de crecimiento promedio superior al 7% anual, abasteciendo principalmente el mercado doméstico y subregional; su contribución al PIB total ascendió a casi 18% en 1980. El régimen de industrialización se caracterizó por un tipo de cambio fijo, elevada protección arancelaria y numerosos instrumentos de fomento, incluyendo exoneraciones fiscales, financiamiento preferencial y subsidios directos e indirectos.

La producción industrial se orientó a los bienes de consumo, a los procesos de fabricación con tecnologías maduras y, en alguna medida, a los insumos intermedios para el mercado regional. La dependencia de insumos y bienes de capital importados de fuera de la región era elevada y su competitividad extrarregional fue afectada por el sesgo antiexportador resultante de las políticas económicas.

A partir de 1980 cambió de raíz el enfoque de la política de industrialización. En la primera mitad del decenio de los ochenta la economía se vio afectada por problemas políticos internos y choques externos que generaron diversos efectos adversos, entre ellos: a) el deterioro de la relación de los términos del intercambio de los productos tradicionales de exportación perjudicó la capacidad de importación de la economía; b) el desplome de las exportaciones a Centroamérica privó al sector manufacturero de una buena parte de su demanda; c) las salidas de capital, ocasionadas por la incertidumbre política y la baja del turismo, agravaron la escasez de divisas; d) el sector industrial, con dificultades para importar materia prima e insumos y frente a una caída en la demanda doméstica y regional, fue severamente dañado por su incapacidad de reorientar la composición y el destino de su producción, y e) la capacidad ociosa se incrementó considerablemente y las inversiones virtualmente se detuvieron.

La política económica reaccionó tardíamente. Recién en 1984 se abandonó el régimen cambiario de fijación de la paridad al dólar, pero la implantación de un nuevo esquema cambiario resultó ser un proceso accidentado y de larga duración. Se experimentó con múltiples tipos de cambio y sistemas de racionamiento de divisas que minaron severamente las expectativas de los agentes, e inhibieron las inversiones. En la segunda mitad de los años ochenta se registró una pronunciada depreciación del tipo de cambio, frente a la cual las exportaciones de manufacturas reaccionaron de manera favorable, aprovechando además las ventajas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y las entonces generosas cuotas a la exportación de prendas de vestir al mercado de los Estados Unidos.

Este desarrollo se fortaleció al establecerse en 1990 un marco legal de fomento a las exportaciones y a la actividad de la maquila y las zonas francas, que redundó en importantes ventajas tributarias. Sin embargo, la apreciación real del tipo de cambio a principios de los noventa (por su utilización como ancla antiinflacionaria) socavó la competitividad de las exportaciones. En marzo de 1994 se implementó la última modificación de la política cambiaria, cuando el sistema de subastas se sustituyó por un régimen de flotación sucia.

Las modificaciones al régimen cambiario fueron acompañadas de una reforma de la política comercial a partir de 1986. La revisión inicial del Arancel Externo Común logró disminuir su dispersión, mas no el nivel de protección efectiva; apenas en 1991, con la entrada de Guatemala al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), las tarifas se redujeron gradualmente. En 1993 se adoptó un nuevo arancel externo común con una tarifa máxima de 20%. Una propuesta de uniformar el arancel a un nivel de 10% encontró en 1995 serias resistencias del sector empresarial. La profundización de la apertura externa en la primera mitad de los años noventa, en el contexto de una apreciación del tipo de cambio, impactó sensiblemente a las empresas orientadas al mercado doméstico.

Las políticas fiscal y monetaria se caracterizaron en estos 15 años por su aplicación errática y la falta de coordinación, redundando en una marcada inestabilidad con frecuentes contradicciones y discontinuidades, que se resintieron en la conducta de los agentes económicos. En los años ochenta se tuvo que aplicar una política fiscal restrictiva, lo que en los hechos se tradujo en el desmantelamiento del conjunto de incentivos a la industrialización. Los programas de subsidios, las exoneraciones fiscales y los apoyos crediticios se redujeron más por las limitaciones fiscales que por una aplicación consciente y coherente de políticas económicas modernas. Prueba de ello son los topes de precios que se sancionaron entre 1985 y 1993, en el marco de la Ley de Protección al Consumidor, y los impuestos aplicados a las exportaciones.

Las continuas reformas tributarias y paquetes fiscales generaron en diversos momentos presiones e inconformidades entre el sector empresarial. A partir de 1992 se observa una política fiscal levemente expansiva en los hechos, que obedece sobre todo al desplome de la recaudación tributaria. También la política monetaria perdió su carácter restrictivo. Los años 1992 y 1993 se caracterizaron por la creciente dificultad de manejar los desequilibrios fiscal y externo. A partir del acuerdo sombra con el Fondo Monetario Internacional (FMI), a fines de 1993, el objetivo principal es encauzar las políticas fiscales y monetarias mediante nuevos paquetes fiscales.

Con cierto rezago de forma moderada, a las reformas en las esferas cambiaria, comercial, fiscal y monetaria se añadieron las de tipo microeconómico, con objeto de desregular la economía doméstica y elevar la eficiencia en la asignación de recursos. Por ejemplo, a partir de 1990 se instrumentó un programa concertado entre el sector público y el privado para alentar las exportaciones. Se promulgó el decreto 29-89 de fomento a las exportaciones, la actividad de maquila y las zonas francas; se creó el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones (CONAPEX), se implantó la ventanilla única de trámites de exportación y se abrieron oficinas de promoción de exportaciones en el extranjero. En 1991 se eliminaron los permisos a la importación y la exportación, y se recortaron más los subsidios. En 1992 se promulgó una ley para agilizar el procedimiento de contrataciones del gobierno, se introdujeron innovaciones legales en el sector financiero y se logró una importante modificación al Código de Trabajo. Se llevó a cabo, asimismo,

una sustancial reforma tributaria, y en 1993 se puso en funcionamiento una nueva legislación para la modernización del sistema financiero. <sup>1/</sup>

En 1994 recrudecieron los enfrentamientos entre los poderes del Estado y se retrasaron las negociaciones sobre el conflicto armado. No obstante, la economía creció 4% y se mantuvo una inflación moderada de 12.5%. Las señales hacia los agentes económicos fueron mixtas. Por un lado, la estabilidad fue apuntalada por el comportamiento provechoso de los precios de exportación. En el mismo sentido estabilizador actuaron las política monetaria y fiscal, lo que permitió que el tipo de cambio permaneciera estable e incluso se apreciara levemente. En contraste, a fin de año aparecieron signos de una expansión de la liquidez a consecuencia de un grave deterioro fiscal, ocasionado por una reducción de los ingresos tributarios y por la persistencia de prácticas de la administración tributaria que facilitan la evasión.

Con todo, estimaciones preliminares apuntan a una continuación del dinamismo de la economía: en 1995 creció 4.5%, con inflación a la baja (menos de 9%). Por su parte, las exportaciones de bienes aumentaron 35%, situándose en 2,000 millones de dólares, mientras que las importaciones se expandieron 20%, lo que arrojó un déficit en la balanza comercial de casi 1,000 millones de dólares, muy similar al registrado en el bienio inmediato anterior.

En conclusión, Guatemala ha transformado en los últimos 10 años el marco macroeconómico en que se desenvuelve la industria manufacturera. El nuevo modelo, surgido de frecuentes cambios de dirección bajo presión de grupos de interés, instrumentó una apertura al comercio exterior, buscando el fortalecimiento del funcionamiento de las fuerzas de mercado en la asignación de recursos y en las decisiones empresariales, a fin de estimular la competitividad del aparato productivo.

Sin embargo, se puede argumentar que el impulso al funcionamiento de las fuerzas de mercado en la economía doméstica ha sido un proceso lento, complicado y contradictorio, que está lejos de haber concluido. En muchos aspectos, los cambios son todavía recientes, y el andamiaje de una economía de mercado requiere todavía afianzamiento. Al exponer el sector manufacturero a la competencia externa, en el marco de una economía doméstica segmentada y subdesarrollada, se genera un impacto diferenciado entre sectores productivos y empresas.

## 2. Evolución de la industria manufacturera

De acuerdo con la información de las cuentas nacionales, el grado de industrialización de la economía guatemalteca (participación del PIB manufacturero en el PIB total) sufrió un descenso

---

<sup>1/</sup> Una descripción detallada de las reformas referidas se encuentra en CEPAL, *Guatemala: una política industrial para el Siglo XXI*, documento elaborado en el marco del acuerdo de cooperación entre el Proyecto SEGEPLAN/GTZ y la CEPAL, octubre de 1995; y en CEPAL, *Agenda para la modernización industrial de Centroamérica*, documento elaborado por el consultor Enrique Lecs, en el marco del proyecto conjunto FECAICA/CEPAL/ONUDI, octubre de 1995.



continuo desde 1980. (Véase el cuadro 1.) Cabe agregar que, después de Honduras, el grado de industrialización de Guatemala es el más bajo de los países de Centroamérica. <sup>2/</sup> Se constata en el cuadro 1 que en los últimos 15 años el crecimiento de la industria manufacturera ha sido inferior al del producto interno bruto, salvo en 1984, año en el que ambos fueron casi cero, y en 1986. Es decir, el papel de motor del crecimiento que le correspondería jugar a la industria fue bastante menor en los últimos 15 años. El crecimiento del producto manufacturero en dicho período alcanzó sólo 0.68% promedio anual, mientras que el de la economía en su conjunto fue de 1.75%. La diferencia en el dinamismo en los dos subperíodos señalados en el cuadro 1 es notoria e indicaría una lenta recuperación del sector manufacturero en la última década.

En la primera mitad de los años ochenta la contracción de la industria manufacturera se explica por tres fenómenos básicos: la pérdida de dinamismo de la demanda interna, la escasez de divisas que dificultaba la importación de materia prima, y el colapso del MCCA, principal destino de las exportaciones manufactureras de Guatemala. Asimismo, los problemas fiscales del Estado determinaron la reducción paulatina de los subsidios, las exoneraciones fiscales y el apoyo crediticio. Se acusa en este período un fuerte deterioro del acervo de capital, especialmente en la industria manufacturera, y elevados grados de subutilización de la capacidad instalada. Algunas industrias llevaban ya varios años sin renovar maquinaria y equipo, y se observaba el debilitamiento y desarticulación de algunas cadenas productivas.

A partir de 1987 se registraron tasas de crecimiento positivas del producto industrial, principalmente por la mejoría en los tres fenómenos que explicaban la atonía de la primera mitad de los años ochenta. La demanda interna se recuperó en forma modesta, pero la industria sólo logró aprovechar parcialmente esta recuperación, y mostró en forma sostenida tasas de crecimiento inferiores a las del PIB. La demanda proveniente de los países del MCCA se recuperó aceleradamente, en especial en la década de los noventa. La disponibilidad de divisas para la importación de materia prima y bienes de capital se tornó menos restrictiva debido a los cambios introducidos en la política cambiaria, y a partir de 1990 por el proceso de apreciación del tipo de cambio.

Tras la menor presión de estos obstáculos, la industria enfrentó nuevos escollos que entorpecieron su crecimiento en los años recientes. Las alzas en los precios de los servicios públicos, las modificaciones tributarias y el proceso inflacionario repercutieron en un aumento de costos de producción. La forma errática de la implementación de las políticas económicas generó desconcierto e incertidumbre entre los inversionistas, lo que aquejó en especial a la industria manufacturera, que requiere de horizontes amplios para sus decisiones de inversión. Además, la profundización de la apertura comercial y las devaluaciones acarrearón nuevos problemas a la manufactura, que se agregaron a la reducida demanda interna relacionada a su vez con el estancamiento de los salarios reales.

---

<sup>2/</sup> Los coeficientes de industrialización en 1994 eran: Costa Rica, 19%; El Salvador, 16.8%; Guatemala, 15.2%; Honduras, 13.9% y Nicaragua, 21.9%.

Cuadro 1

GUATEMALA: DINAMISMO DE LA MANUFACTURA Y  
GRADO DE INDUSTRIALIZACION

(Porcentajes)

	Tasa de crecimiento del PIB manufacturero	Tasa de crecimiento del PIB total	Grado de industrialización
1980			17.6
1981	-3.1	1.0	16.9
1982	-5.2	-3.4	16.6
1983	-1.9	-2.7	16.7
1984	0.5	-	16.8
1985	-0.8	-0.6	16.8
1986	0.7	0.3	16.8
1987	2.0	3.6	16.6
1988	2.2	4.0	16.3
1989	2.3	3.7	16.1
1990	2.2	2.9	16.0
1991	2.4	3.5	15.8
1992	3.3	4.9	15.6
1993	2.7	3.8	15.4
1994	2.7	4.0	15.2
<u>Tasa de crecimiento promedio anual</u>			
1980-1994	0.68	1.75	
1980-1986	-1.66	-0.91	
1996-1994	2.47	3.80	

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Banco de Guatemala.

Nota: Cálculos sobre la base de quetzales constantes, a precios de mercado.

Cuadro 2

## GUATEMALA: EVOLUCION DE LA INVERSION, 1980-1994

(Porcentajes del PIB)

	Inversión interna bruta	Inversión bruta fija	Inversión bruta fija pública	Inversión bruta privada
1980	16.4	15.7	5.8	9.9
1985	11.2	9.8	2.5	7.4
1990	13.1	11.1	3.2	7.9
1991	15.5	11.1	3.0	8.1
1992	19.2	13.8	3.7	10.0
1993	17.3	14.1	3.6	10.5
1994	18.2	13.1	3.5	9.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

El viraje en la estrategia económica observado a partir de 1990 ahondó la incertidumbre y la inestabilidad en las expectativas de los agentes. El dinamismo del sector manufacturero estaba sustentado principalmente por las ramas vinculadas a la exportación, y la actividad de la maquila en especial. El anunciado programa de reconversión industrial avanzó a pasos lentos, y los empresarios consideraron que dicho proceso requeriría de un marco legal que incluyera leyes sobre revaluación de activos, fomento a las exportaciones, fomento a la inversión y la reinversión de utilidades, y leyes contra prácticas de competencia desleal. También propusieron la creación de una entidad mixta que estudiara políticas y procedimientos de fomento industrial, y que identificara recursos para la inversión.

En 1991 se elevaron los costos del capital de trabajo y escasearon los recursos crediticios para las empresas. Empresas grandes pudieron sortear estos obstáculos mediante la contratación de deudas en dólares en el mercado internacional y la colocación de instrumentos de deuda en el mercado de valores local.

### **Desarrollo sectorial heterogéneo**

Entre 1992 y 1994 la industria reportó un avance lento en términos agregados, con un desarrollo diferenciado entre empresas. El aspecto más sobresaliente fue el desarrollo vertiginoso de la maquila y, en general, de empresas vinculadas con las exportaciones, que tuvieron un desempeño relativamente favorable, contrastando con el comportamiento menos exitoso de las empresas orientadas al mercado doméstico, en especial las de menor tamaño. Un ejemplo de la reestructuración en la industria manufacturera constituye la instalación de una planta grande de productos de panadería, de capital mixto con participación mexicana. La fábrica abasteció en poco tiempo buena parte del mercado doméstico, afectando la posición de los competidores en el rubro. Otro ejemplo es la emergencia de alianzas entre empresas, en particular los acercamientos entre productoras de jabón. La industria maquiladora entró en una fase de consolidación y maduración, y se implementó un plan estratégico para la actividad que contempla el desarrollo y la aplicación de normas, así como un proceso de mejoramiento de la capacidad tecnológica.

La información disponible indicaría una reorientación de la estructura sectorial de la industria. De acuerdo con las encuestas del Instituto Nacional de Estadística, el sector de alimentos y bebidas mantiene y eleva su preponderancia en la estructura del valor agregado; también se observa un importante incremento en la participación de bebidas y textil, en detrimento sobre todo de la de la industria química. (Véase el cuadro 3.) <sup>3/</sup>

---

<sup>3/</sup> Esta información no da cuenta del importante crecimiento de la industria de la confección, y no concuerda con los datos en moneda nacional constante que proporciona el Banco de Guatemala. Una posible fuente de esta divergencia sería la disminución de la cobertura en el transcurso de este período, puesto que la encuesta del INE fue contestada en 1980 por 687 empresas de tamaño mayor de 20 empleados, en 1987 por 509 y en 1992 por 384 establecimientos. La muestra se basa en el Directorio de Establecimientos Industriales de la Oficina Nacional de Estadística.

Cuadro 3

## GUATEMALA: ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA

(Porcentajes)

Sector	1980	1987	1992
Alimentos	33.7	34.9	40.0
Bebidas	6.6	8.4	11.2
Tabaco	1.2	2.0	3.3
Textil	6.3	2.4	8.6
Prendas	2.0	1.3	1.0
Cuero	0.5	0.5	0.2
Calzado	1.3	0.5	1.3
Madera	1.0	1.0	0.6
Muebles	0.4	0.6	0.2
Papel	3.0	1.7	1.6
Imprenta	1.8	1.3	1.4
Sust. química agrícola e industrial	3.0	4.2	1.5
Productos químicos	9.1	8.4	8.9
Derivados del petróleo	9.9	10.6	3.2
Derivados del carbón	0.1	-	0.4
Producción de caucho	2.7	3.1	1.9
Plástico	2.3	1.8	3.2
Barro, loza y porcelana	1.6	0.5	0.4
Vidrio	1.8	2.3	0.6
Minerales no metálicos	3.9	4.9	3.3
Hierro y acero	2.7	3.5	2.1
Metales no ferrosos	0.1	0.1	-
Productos metálicos	2.1	2.7	2.3
Maquinaria no eléctrica	0.6	0.4	0.5
Maquinaria eléctrica	2.3	1.5	0.9
Vehículos	1.0	0.7	0.5
Instrumentos profesionales y científicos	0.1	0.4	0.3
Otras manufacturas	0.4	0.5	0.6

Fuente: Encuesta Industrial Fabril, 1980 y 1987 y Encuesta Trimestral de la Industria Manufacturera Fabril, 1992, Instituto Nacional de Estadística. Cálculos sobre la base del valor total de la producción, en quetzales corrientes.

### 3. Comercio exterior y competitividad internacional

#### a) Exportaciones

El cuadro 4 muestra la evolución de las exportaciones totales y manufactureras de Guatemala, separando las dirigidas al MCCA. No toma en consideración las exportaciones generadas al amparo de la Ley de Maquila y de Zona Franca. Se observa que las exportaciones totales de Guatemala en términos de dólares corrientes no han alcanzado todavía el nivel de 1980, lo que es un síntoma de la severa caída en la demanda y precios de los productos tradicionales de exportación. Sin embargo, la exportación de productos manufacturados, sin incluir las de maquila y zonas francas, ha superado al monto total de las exportaciones en 1980. En estas tendencias incide la recuperación de las exportaciones manufactureras a Centroamérica.

El cuadro 5 evidencia el importante aumento de la actividad de la maquila; su valor agregado se cuadruplicó entre 1990 y 1994, y su participación en las exportaciones extrarregionales de manufacturas pasó de menos de 10% en 1990 a 27% en 1992. Asimismo, se percibe una creciente concentración de estas actividades en pocos productos, en particular prendas de vestir. De hecho, desde 1990 sólo tres grupos de productos explican prácticamente la totalidad del valor agregado de las exportaciones de maquila.

#### b) Indicadores de competitividad

A continuación se presentan algunos indicadores de la competitividad de las exportaciones guatemaltecas, estimada a partir de la dinámica de su participación en el mercado internacional. De acuerdo con este enfoque, se analiza el desempeño competitivo en tres mercados: la OCDE, como variable sustitutiva (*proxy*) del mercado mundial (cuadro 6), los Estados Unidos (cuadros 7 y 8), y el Mercado Común Centroamericano (cuadros 9 y 10).

i) Competitividad en el mercado de la OCDE. Una primera aproximación para evaluar el desempeño competitivo de la manufactura de Guatemala se basa en la dinámica de la participación de sus exportaciones en el mercado mundial, de acuerdo con la siguiente tipología: 4/

- ESTRELLAS ASCENDENTES (o situación óptima): Son aquellas exportaciones cuya participación en el mercado internacional crece más que el promedio y en las que además Guatemala aumenta su participación.

Para un país es deseable que la mayoría de los sectores amplíen su participación en el mercado mundial, siendo mejor que ello suceda en los rubros más dinámicos del comercio internacional. Así, la situación más favorable es aquella en que la mayoría de las exportaciones del país se concentra en el conjunto de estrellas ascendentes (EA).

---

4/ Para una descripción detallada de la metodología, véase el anexo metodológico.

Cuadro 4

## GUATEMALA: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES, 1980-1994

(Millones de dólares)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Total	1,520	1,060	1,212	1,230	1,284	1,356	1,525
Manufacturas	781	391	861		957		
% con respecto al total	51.4	36.9	71.0		74.5		
Total a Centroamérica	404	205	288	324	395	418	470
% con respecto al total	26.6	19.4	23.8	26.3	30.8	30.8	30.8
Exportaciones manufactureras a Centroamérica	354	184	239		354		
% con respecto al total	87.6	89.8	83.0		89.6		

Fuente: CEPAL, sobre la base de *América Latina: Exportaciones e importaciones de bienes por sectores de actividad económica y principales países de destino y origen* (LC/G.1811), Santiago de Chile, 15 de diciembre de 1993 y CEPAL, *Centroamérica: Evolución del sector industrial en 1994*, documento interno, 1995.

Nota: No incluye exportaciones de maquila ni de zonas francas.

Cuadro 5

## GUATEMALA: VALOR AGREGADO DE LAS EXPORTACIONES DE MAQUILA, 1980-1994

(Miles de dólares)

	1980	1985	1990	1992	1993	1994
Total	104	3,673	59,434	160,670	205,517	232,667
Ropa interior		216	19,010	47,212	67,343	75,505
Ropa de otro tipo	68	3,051	25,310	77,252	92,445	104,388
Artículos de cuero			13,450	34,559	44,126	50,581
Principales artículos/total (%)	65.4	88.9	97.2	99.0	99.2	99.1
Valor agregado maquila/export. extrarregionales de manufacturas (%)	-	1.8	9.6	26.7		

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Journal of the Flagstaff Institute, varios números.

- ESTRELLAS DECLINANTES O MENGUANTES (o posición vulnerable): Guatemala gana participación en mercados de bajo dinamismo.

Aquellos grupos que califican como estrellas menguantes (EM) se encuentran en una posición vulnerable, pues el declive de estos productos en el mercado mundial pone un límite al monto de exportaciones potenciales y significa una mayor competencia con otros países exportadores. No obstante, si el país compite exitosamente, obligaría a terceras naciones a disminuir su participación o retirarse de ese mercado, lo cual podría otorgar espacio suficiente para la expansión de las exportaciones del país, incluso en un mercado de tamaño reducido.

- OPORTUNIDADES PERDIDAS: Guatemala pierde participación en mercados dinámicos.

El caso de las oportunidades perdidas (OP) es el más desfavorable. Significa que el país perdió participación en mercados dinámicos y, por tanto, es deseable que un porcentaje pequeño de sus exportaciones se localice en este segmento.

- RETIRADAS: Guatemala pierde participación en mercados de lento dinamismo.

Disminuir la participación en el comercio mundial de productos de bajo dinamismo es deseable, salvo que, como se señaló arriba, el país pueda desplazar a otros competidores y apropiarse de nichos específicos. Por otro lado, también es deseable para el país que la contribución de las exportaciones de este tipo de productos dentro del total exportado sea pequeña y decreciente, puesto que de otra forma significaría que los segmentos que ganan participación en el mercado mundial (EN y EM) contribuyen cada vez menos a las exportaciones totales del país.

Gráficamente, la tipología puede ilustrarse como en el siguiente cuadro:

TIPOLOGIA DE LOS SECTORES

	Participación de mercado	Contribución del sector
Estrellas ascendentes	Aumenta	Aumenta
Estrellas menguantes	Aumenta	Disminuye
Oportunidades perdidas	Disminuye	Aumenta
Retrocesos	Disminuye	Disminuye

La tipología permite establecer criterios para calificar el desempeño competitivo de las exportaciones guatemaltecas. Debe indicarse que dicho comportamiento es sensible al período que se elija y al tamaño y estructura de las exportaciones en el año inicial. Por ejemplo, un país que durante un largo tiempo ha mantenido una participación creciente en el comercio mundial



—supóngase hasta 1990— probablemente mostrará, a partir de entonces, un desempeño competitivo inferior al de otro país que inició su despegue exportador en ese año. Lo anterior se deriva de que la calificación del desempeño exportador se basa en los cambios de la participación en el mercado mundial y no en el valor de dicha participación. En el ejemplo es factible que a partir de 1990 la participación de las exportaciones del primer país crezca más lentamente que la del segundo, aunque la penetración de éste en el mercado mundial sea inferior a la del primero.

Asimismo, debe señalarse que los indicadores descritos se calculan sobre la base de valores monetarios (dólares de los Estados Unidos), por lo que cambios de consideración en los precios relativos de los bienes comerciados inciden en la estimación de la posición competitiva de los diferentes sectores. Un ejemplo típico es el del petróleo, cuyo precio siguió una tendencia declinante en los últimos 20 años, lo que contribuyó a que su participación de mercado decreciera en relación con la de otros productos; de acuerdo con la tipología empleada, ello lo ubica como un producto en retirada.

El cuadro 6 muestra, en una visión de largo plazo que compara el promedio trianual de los años 1975-1977 con el promedio de los años 1993 y 1994, que la participación de Guatemala en las importaciones de los países de la OCDE ha sufrido en términos generales una sensible pérdida de participación (de 0.12% del total al inicio del período a 0.07% al fin del período). Cabe agregar que se advierte cierto aumento de participación desde 1990, cuando este parámetro registró un valor de 0.05%. Esta pérdida de participación se da principalmente por la caída en importancia de lo que fueron los principales rubros de exportación de Guatemala hacia estos mercados a mediados de los años setenta, o sea, café y algodón. El café constituía en 1976 1.3% de las compras totales de los países de la OCDE, mientras que en 1993-1994 esta participación se había reducido a 0.35%. El algodón descendió de 0.46% en 1976 a 0.10% en 1993-1994.

Es de notar que, además de la caída en importancia de estos dos rubros en el comercio mundial, la participación de Guatemala sufrió una declinación en el algodón: de 6% a virtualmente nada, mientras que en el café la participación de Guatemala se mantiene en un nivel cercano al 5% del mercado.

En segundo término, en el cuadro 6 se aprecia el cambio impresionante en la estructura de las exportaciones de Guatemala hacia la OCDE. En 1976 el café y el algodón significaban casi 80% de las exportaciones totales hacia este mercado, mientras que en 1994 esta proporción había declinado a 25%. El surgimiento de las exportaciones de prendas de vestir (debido principalmente al auge de la maquila) es notorio. En conjunto, los ítems del rubro 84 aportaron en 1994 32% de las exportaciones totales de Guatemala hacia la OCDE, frente a prácticamente cero en 1976 y 20.4% en 1990. Cabe destacar que este aumento se produjo en sectores que también expandieron su participación en el mercado internacional, lo que, de acuerdo con la metodología descrita antes, clasifica a estos rubros de productos como estrellas ascendentes. Otras exportaciones dinámicas en mercados dinámicos fueron las legumbres frescas y las frutas procesadas.

Otros productos que extendieron su penetración en el mercado de la OCDE en el período referido, pero en sectores que perdieron participación en el mercado mundial (estrellas declinantes), fueron fruta fresca, azúcar, café, tabaco, semillas y vegetales crudos. Es de notar la ausencia de

Cuadro 6

PARTICIPACION DE GUATEMALA EN LAS IMPORTACIONES DE LA OCDE Y CONTRIBUCION  
A LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL PAIS, 1976 Y 1994

(Porcentajes)

Sector	1976		1994	
	Participación en el mercado de la OCDE	Contribución a las exportaciones de Guatemala	Participación en el mercado de la OCDE	Contribución a las exportaciones de Guatemala
Total	0.12	100.00	0.07	100.00
Estrellas ascendentes (exportaciones dinámicas en mercados dinámicos)				
Total	-	0.97	0.07	43.03
054 Legumbres frescas	0.08	0.40	0.42	3.89
058 Fruta procesada	0.02	0.04	0.09	0.42
843 Ropa exterior de mujer	0.01	0.09	0.88	16.02
844 Ropa interior de tejidos	-	-	1.17	6.15
842 Ropa exterior de hombre	0.01	0.02	0.47	5.55
845 ropa exterior de punto	-	-	0.25	4.07
Estrellas declinantes (exportaciones dinámicas en mercados no dinámicos)				
Total	0.16	64.97	0.16	51.55
057 Fruta fresca	0.48	4.00	1.01	11.80
061 Azúcar	0.61	2.99	1.78	5.59
071 Café	4.43	54.18	4.70	24.76
121 Tabaco	0.38	1.24	0.89	2.18
222 Semillas	0.15	1.13	0.40	1.80
292 Vegetales crudos	0.25	0.90	0.46	2.59
Oportunidades perdidas (exportaciones no dinámicas en mercados dinámicos)				
Total	0.02	2.84	0.01	3.81
036 Crustáceos	0.31	1.36	0.29	2.26
551 Aceites esenciales	0.17	0.17	0.06	0.10
612 Productos de cuero	0.10	0.05	-	-
695 Herramientas	0.02	0.06	-	-
896 Obras de arte	0.02	0.04	-	-
Retiradas (exportaciones no dinámicas en mercados no dinámicos)				
Total	0.28	31.22	0.02	2.01
011 Carne	0.20	2.33	0.08	1.14
075 Especias	1.91	0.99	0.83	0.46
232 Látex de caucho natural	0.32	0.69	0.20	0.31
262 Algodón	5.14	22.39	0.02	0.03
072 Cacao	0.30	1.29	-	-

Fuente: Elaborado sobre la base de CEPAL, CAN, versión 2.0, 1995.

productos manufacturados diferentes a las prendas de vestir en este cuadro que resume los principales rubros en cada categoría.

La contribución de los grupos de estrellas ascendentes y declinantes a las exportaciones totales de Guatemala en 1994 ascendió a casi 95%; las oportunidades perdidas mantuvieron una ponderación similar en 1976 y 1994, mientras que las retiradas descendieron 31% en 1976 a 2% en 1994, principalmente debido a la virtual desaparición de las exportaciones de algodón.

ii) Exportaciones hacia los Estados Unidos, 1990-1995. En esta sección se presenta una aproximación al comportamiento de las exportaciones guatemaltecas en su principal mercado. El cuadro 7 muestra la estructura de las exportaciones de Guatemala hacia los Estados Unidos, y el cuadro 8, la participación de los principales rubros exportados entre las importaciones de los Estados Unidos.

La estructura de exportaciones de Guatemala hacia los Estados Unidos sufrió considerables cambios en el período 1990-1994; el más importante se dio en el rubro de materias textiles y sus manufacturas, que en 1990 representaban 24.5% del total exportado, y en 1994 habían escalado el 45.8%. Esta evolución es sostenida principalmente por el capítulo referente a prendas y complementos de vestir, exceptuando las de punto, que aumentó su importancia dentro de las exportaciones de 18.1% en 1990 a 35.8% en 1994.

Hay que resaltar también la disminución en la participación de ciertos productos. La de los alimentos procesados pasó de 11.8% en 1990 a sólo 6.5% en 1994. Otras secciones que experimentan variaciones negativas son las de productos del reino vegetal y animal, que en 1990 representaban 46.6 y 7.9%, respectivamente, y en 1994 sólo 37.3 y 3.2%, respectivamente. Esta caída es atribuible a la reducción de productos como el café, que en 1990 registraba 23.1% del total exportado y en 1994 había descendido a 16.8%; y los cárnicos, que de representar 5.6% en 1990, se desplomaron a 1.1% en 1994.

Las exportaciones más dinámicas hacia los Estados Unidos en el período 1990-1994 fueron los materiales textiles y sus manufacturas, cuyo valor experimenta un crecimiento anual promedio de 31.3% entre 1990 y 1994. Los capítulos más dinámicos fueron prendas y complementos de vestir, tanto de punto como de tejido plano, 30 y 33% promedio anual, respectivamente. Otras secciones con crecimientos importantes fueron la industria química, con una variación promedio de 11.7%; las materias plásticas, caucho y sus manufacturas, con un incremento promedio de 30% en los últimos 4 años, y las manufacturas de piedra, yeso y cemento, con un aumento promedio de 53%, principalmente debido al empuje de los productos cerámicos, que tuvieron una expansión de 97.5%.

Por otro lado, las exportaciones que más decrecieron fueron las de productos del reino animal, con casi un 10% de variación negativa, ocasionada sobre todo por el 25% de retroceso de los cárnicos y la caída en la venta de productos lácteos.

En el cuadro 8 se constata un ligero aumento en la participación de los productos guatemaltecos en el mercado de los Estados Unidos, de 0.20% en 1992 a 0.23% en 1995. Esta tendencia general presenta comportamientos bastante heterogéneos cuando se examina la información

Cuadro 7

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE GUATEMALA  
HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 1990, 1994

(Porcentajes)

	1990	1994
a) Secciones		
Total	100.00	100.00
I- Animales vivos y productos del reino animal	7.92	3.27
II- Productos del reino vegetal	46.65	37.37
IV- Alimentos procesados; bebidas; tabaco	11.89	6.54
V- Productos minerales	2.96	1.35
VI- Productos químicos y conexos	0.96	0.94
VII- Plásticos, caucho y sus manufacturas	0.52	1.03
IX- Madera, corcho y sus manufacturas	0.73	0.50
XI- Materias textiles y sus manufacturas	24.54	45.79
Secciones restantes	4.35	3.21
b) Capítulos		
Total	100.00	100.00
02- Carne y despojos comestibles	5.65	1.11
03- Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	2.22	2.12
07- Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	4.26	3.41
08- Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	16.72	14.42
09- Café, té, yerba mate y especias	23.10	16.87
12- Semillas y frutos oleaginosos; plantas	1.56	1.68
17- Azúcares y artículos de confitería	9.60	5.07
24- Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado	1.70	0.76
27- Combustibles, aceites minerales y destilados	2.77	1.35
61- Prendas y complementos de vestir, de punto	4.68	8.38
62- Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	18.19	35.86
Capítulos restantes	9.55	8.97

Fuente: US Department of Commerce, National Trade Data Bank.

Cuadro 8

PARTICIPACION DE GUATEMALA EN LAS IMPORTACIONES DE  
LOS ESTADOS UNIDOS, 1992-1995

(Porcentajes)

	1992	1993	1994	1995
Total	0.20	0.21	0.19	0.23
02- Carne y despojos comestibles	0.78	0.99	0.67	0.60
03- Pescados, crustáceos y moluscos	0.31	0.45	0.50	0.24
06- Plantas vivas, flores	1.43	1.31	1.41	1.55
07- Legumbres, hortalizas, plantas, raíces	3.29	2.36	2.48	1.73
08- Frutos comestibles; cortezas	5.75	5.65	6.14	5.25
09- Café, té, yerba mate y especias	7.33	8.48	8.13	9.42
12- Semillas y frutos oleaginosos; plantas	3.59	3.70	3.47	4.95
14- Otros productos vegetales	0.11	0.08	0.19	0.20
17- Azúcares y artículos de confitería	8.36	8.59	5.28	9.68
20- Preparaciones de legumbres u hortalizas	0.12	0.17	0.19	0.13
21- Preparaciones alimenticias diversas	0.25	0.18	0.12	0.10
24- Tabaco y sucedáneos	1.96	2.14	1.19	0.13
29- Productos químicos orgánicos	0.05	0.06	0.04	0.17
33- Aceites esencias, perfumes, cosméticos	0.06	0.08	0.12	0.06
34- Jabones, productos de limpieza	0.14	0.46	0.38	0.51
38- Productos químicos diversos	0.24	0.19	0.15	0.07
40- Caucho y manufacturas de caucho	0.14	0.15	0.14	0.12
42- Manufacturas de cuero, talabartería, arts. de viaje	0.13	0.10	0.12	0.14
52- Algodón	0.50	0.47	0.48	0.45
58- Tejidos especiales, encajes, tapicería	0.04	0.62	0.49	0.31
60- Tejidos de punto	5.42	2.30	2.33	3.74
61- Prendas de vestir, de punto	0.98	0.97	0.92	1.10
62- Prendas de vestir, excepto de punto	1.96	2.24	2.28	2.30
69- Productos cerámicos	0.12	0.08	0.16	0.21
94- Muebles, artículos de cama y similares	0.04	0.03	0.03	0.05
95- Juguetes, artículos para recreo/deporte	0.02	0.03	0.04	0.07
96- Manufacturas diversas	0.04	0.06	0.04	0.02
99- Artículos no incluidos en otras partidas	0.15	0.16	0.13	0.15

Fuente: Elaborado sobre la base de National Trade Data Bank, US Department of Commerce.

con mayor detalle. Por ejemplo, destaca la mayor penetración de mercado de productos como prendas de vestir, cerámica, tejidos especiales, jabones y productos de limpieza, químicos orgánicos, azúcares y dulces, semillas y frutos oleaginosos, y café. En cambio, disminuye la participación de mercado de rubros como legumbres y hortalizas, tabaco, químicos diversos y tejidos de punto. En los cuadros del anexo estadístico se presenta información complementaria.

iii) Exportaciones hacia el Mercado Común Centroamericano. La participación de Guatemala en el comercio intracentroamericano partió de un nivel algo superior a un tercio en 1980 (véase el cuadro 9); durante los años ochenta avanzó a casi la mitad, básicamente a expensas de El Salvador, país que orientó sus exportaciones a terceros mercados (los Estados Unidos, principalmente) y, en menor grado, de Honduras y Nicaragua. Después de 1990 se observa una declinación paulatina, de manera que en 1993 se encontraba en un nivel igual al de 1980, pero con tendencia a la baja.

En el cuadro 10 se observa, en primera instancia, que la participación de Guatemala en el comercio intrarregional de manufacturas es históricamente algo inferior a su participación en el comercio intrarregional total. La participación de Guatemala alcanza su nivel máximo en 1990 (43.2%), y retrocede en 1992 a un nivel algo superior a su participación en el mercado intrarregional total. En conclusión, mientras que Guatemala sufre una pérdida de competitividad en el mercado centroamericano a partir de 1990, esta pérdida no es tan acentuada en el caso de su participación en el comercio de manufacturas de la región.

#### 4. Situación de la pequeña y la mediana industria <sup>5/</sup>

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística (INE), el total de empresas manufactureras en Guatemala asciende a más de 2,500; esta cifra excluye a las microempresas, muchas de las cuales subsisten en el sector informal, lo que dificulta su cuantificación. Más del 92% de las 2,500 corresponde a establecimientos pequeños y medianos, tal como se advierte en el cuadro 11.

La mayor parte de las pequeñas y medianas industrias (PMI) se localiza en la capital del país y su producción se concentra en actividades que incorporan bajo valor agregado, son intensivas en trabajo y de escasa sofisticación tecnológica (los alimentos, la confección, la fabricación de muebles y los productos de cuero). Según cifras del INE, los establecimientos de la pequeña y mediana industria se distribuyen sectorialmente como se muestra en el cuadro 12.

##### a) Fortalezas y debilidades

i) Capital. La principal fortaleza radica en que el nivel de capital de las PMI es adecuado en condiciones de reproducción simple; empero, se considera una debilidad la falta de garantías para obtener financiamiento adicional, así como las elevadas tasas de interés con relación a la rentabilidad.

---

<sup>5/</sup> Esta sección se basa en CEPAL, *Las pequeñas y medianas empresas industriales de Guatemala y el funcionamiento de los mercados* (LC/MEX/R.464), 16 de mayo de 1994.

Cuadro 9

GUATEMALA: ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTRACENTROAMERICANO, 1980-1994

(Porcentajes)

	Total	Costa Rica	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Guatemala
1980	100.0	23.9	26.2	7.4	6.7	35.8
1985	100.0	29.3	19.6	4.1	5.0	42.0
1986	100.0	24.1	21.8	4.5	3.6	46.0
1988	100.0	23.6	25.5	4.3	3.5	43.1
1989	100.0	22.1	27.6	4.4	7.8	38.1
1990	100.0	20.3	26.4	3.5	6.3	43.5
1991	100.0	22.8	24.9	4.1	6.6	41.6
1992	100.0	29.0	26.3	3.4	4.4	36.9
1993	100.0	27.7	27.7	4.0	4.9	35.8
1994	100.0	27.2	28.4	-	6.7	37.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 10

GUATEMALA: PARTICIPACION EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE MANUFACTURAS, 1980-1992

(Porcentajes)

	Total	Costa Rica	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Guatemala
1980	100.0	24.6	27.0	7.4	7.0	34.0
1985	100.0	27.1	30.2	2.4	3.8	36.5
1990	100.0	21.5	26.7	2.7	5.9	43.2
1992	100.0	25.6	27.9	3.7	2.8	40.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 11

GUATEMALA: ESTRUCTURA DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS  
DE ACUERDO CON SU TAMAÑO

	Establecimientos	
	Número	Porcentaje
Total	2,556	100.0
Gran industria	194	7.5
Mediana industria	666	26.1
Pequeña industria	1,696	66.4

Fuente: INE, Directorio Nacional Industrial, 1993.

Cuadro 12

GUATEMALA: ESTRUCTURA SECTORIAL POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO

Ramas de actividad	Establecimientos pequeños		Establecimientos medianos	
	Número	Porcentajes	Número	Porcentajes
Total	1,696	100.0	666	100.0
Frutas y legumbres	220	13.0	45	6.8
Productos lácteos	209	12.3	30	4.5
Grasas y aceites comestibles	60	3.5	35	5.3
Productos cárnicos	84	5.0	61	9.2
Productos textiles	152	9.0	71	0.7
Prendas de vestir	129	7.6	79	11.8
Productos de cuero	190	11.2	118	17.7
Calzado	176	10.4	73	10.9
Plásticos, cartón papel	21	1.2	17	2.6
Productos de madera	89	5.3	37	5.6
Muebles	199	11.7	31	4.6
Procesos metalmecánicos	167	9.8	69	10.3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.



ii) Mano de obra. La falta de personal calificado constituye una debilidad, ya que si bien las PMI capacitan a su personal, éste es absorbido luego por las empresas más grandes, que pueden pagar mayores salarios.

iii) Materias primas. El aprovisionamiento de materias primas constituye una debilidad para las PMI, principalmente por las variaciones en la calidad de los insumos y por la inestabilidad de los precios. La importación podría verse como una oportunidad, pero los reducidos volúmenes por empresa tornan difícil lograrlo en forma individual.

iv) Producción. Los procesos de producción en las PMI representan una debilidad por ser intensivos en mano de obra, con predominio de labores manuales. Lo anterior es una traba para tecnificar los procesos y ampliar la capacidad de los equipos.

v) Mercado. Se juzga una fortaleza el hecho de tener una demanda estable, en especial si las ventas son susceptibles de mejorar en volumen. Por otra parte, se considera una debilidad los costos de publicidad, que podrían incidir tanto en los precios que éstos se establecieran por encima de la competencia. Una amenaza concreta es la competencia desleal que representa el contrabando de bienes. Las compras del gobierno significan una oportunidad para las PMI, pero al mismo tiempo el retraso en los pagos se apunta como debilidad.

vi) Administración. Conforman una debilidad las formas de administración improvisadas o de carácter empírico, además de que se utilizan pocos controles. De igual manera, la escasa división del trabajo y la limitada especialización se cuentan como una debilidad.

vii) Trámites y burocracia. Los propietarios de las PMI enfrentan trámites complejos en la administración pública que se erigen en una amenaza para sus actividades, al igual que la cantidad de distintas y dispersas oficinas en las que se llevan a cabo.

## **b) El mercado financiero**

La información disponible permite aseverar que el financiamiento, tanto en las instituciones financieras públicas como en las privadas, ha sido escaso e inadecuado. Los obstáculos más frecuentemente señalados por los pequeños industriales son: insuficiencia de garantías, exceso de trámites y requisitos, y lentitud en resolver las solicitudes de crédito. Las características de los préstamos son también inadecuadas: montos muy bajos, tasa de interés muy alta, y plazos muy cortos.

Un esfuerzo gubernamental interesante apoyado por el Gobierno de Holanda y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) fue la creación, en 1987, del Sistema Multiplicador de la Micro Empresa (SIMME), que enfocó sus esfuerzos a la prestación de créditos, capacitación de empresarios y comercialización; sin embargo, este sistema tuvo un éxito relativo y

se caracterizó, según evaluaciones <sup>6/</sup> de 1991-1992, por una elevada morosidad, altos costos y una alta vulnerabilidad frente a las influencias extraeconómicas; el saldo de este esfuerzo ha sido una cartera de 64 millones de quetzales, de los cuales cerca de 40% está moroso y con una alta probabilidad de ser irrecuperable.

El acceso al sistema bancario para las PMI es complejo; de acuerdo con un estudio reciente (véase CEPAL, *op. cit.*), casi la mitad de una muestra de las PMI informó que nunca había usado financiamiento bancario. No se puede inferir, por otro lado, que no haya necesidad de financiamiento para las actividades productivas, porque más de la mitad de los establecimientos señaló la falta de capital como un obstáculo o limitación de importancia.

### c) **Financiamiento no bancario**

En condiciones de dificultad de acceso al financiamiento bancario, podría esperarse un uso más frecuente del financiamiento no bancario. No obstante, de acuerdo con la misma encuesta, un alto porcentaje de empresas (65%) reveló no utilizar este tipo de financiamiento. El 70% de las pequeñas empresas reportó que no acudían a este tipo de financiamiento, en tanto que 50% de las medianas declararon en igual sentido.

De las empresas que manifestaron utilizar financiamiento no bancario, un poco más de las tres cuartas partes informó emplearlo en la adquisición de materias primas y maquinaria y equipo, preponderantemente mediante crédito de proveedores. El segundo rubro en importancia, revelado por la encuesta como financiamiento no bancario, fue el dirigido a la construcción.

Asimismo, también existen prácticas de abastecimiento, especialmente de materias primas, que se dan después de algún tiempo de relación de negocios como actos de buena fe. Es común que se provea de materias primas en una forma revolvente: esto es, autorizar un máximo de abastecimiento que se renueva en la medida en que se hacen pagos de los bienes recibidos. Aun cuando los plazos son cortos, para muchas unidades esto es eficiente.

En las empresas que trabajan en alguna medida bajo subcontratos, el caso es similar. Es frecuente que se reciba un adelanto en dinero o en materia prima para producir. En la encuesta se obtuvo información de un significativo número de empresas (45%) que producen algún porcentaje bajo subcontratación. En las empresas pequeñas se registró un 46.6%, en tanto que en las medianas fue de 40%. Los grupos que más utilizan esta forma de abastecimiento son cuero y calzado y textiles y vestuario.

A pesar de la necesidad de financiamiento que las PMI evidencian, el acceso seguirá siendo restringido si no varían las condiciones, especialmente en lo relacionado con plazos y garantías, que

---

5/ Pueden verse: a) Apoyo al Programa Nacional de Microempresa, Fase III. Asistencia Preparatoria PNUD (GUA/91/015/A/01/99), diciembre de 1991, y b) *Situación Actual y Propuestas para el Programa Nacional de la Microempresa y Pequeña Empresa*, documento PNUD-Holanda GUA/89/001, febrero de 1992.

inhiben la mayor parte de las operaciones de préstamo que estas empresas requieren. Aunque estos aspectos parecen constituir el principal obstáculo, también debe reconocerse que existen otros de similar efecto, como las tasas de interés y el tiempo de gestión. No es fácil para los gerentes o ejecutivos de las PMI manejar operaciones de costo financiero tan alto y en las cuales debe esperarse un tiempo largo para obtener una respuesta.

Otros aspectos que obstaculizan el acceso al crédito están relacionados con la cantidad de requisitos documentales que piden los bancos, previo a considerar una solicitud de préstamo (estados financieros de varios años, patentes de comercio, referencias bancarias, escrituras de constitución de la sociedad, y demás), muchos de los cuales no están a la mano o simplemente no existen, dependiendo del grado de organización y formalidad de la unidad productiva.

En cuanto al financiamiento externo, actualmente muchas empresas grandes hacen uso de tales facilidades tanto con bancos del exterior como locales. Sin embargo, debe reconocerse que el manejo de estos esquemas requerirá un mejoramiento sustancial de la gestión de los gerentes y demás ejecutivos de la pequeña y mediana empresa industrial, así como de la información adecuada y oportuna.

En suma, se pueden desprender las siguientes conclusiones sobre la pequeña y mediana empresa de Guatemala.

i) El subsector es importante en Guatemala y no tiene una clara percepción de los retos y oportunidades que ofrece la apertura de la economía. Sin embargo, se advierte que necesita un mejor apoyo financiero y recursos humanos más calificados si pretende desarrollarse.

ii) Las PMI cuentan con una organización gremial para luchar por sus intereses, pero es embrionaria y no está en capacidad de hacerle frente al reto que implica la apertura de los mercados, a menos que se fortalezca.

iii) Los medios disponibles en el país para el desarrollo de los recursos humanos se estiman suficientes, aun cuando el acceso de las PMI a ellos no es holgado. No se puede decir lo mismo de la especialización que los medios de información tienen, ya que hasta ahora han atendido, en general, las necesidades de un mercado local, pequeño y de limitada exigencia.

iv) A nivel nacional, los servicios financieros son suficientes para el desarrollo industrial en general; sin embargo, el acceso a estos servicios no reviste las calidades de amplitud y presteza que requieren las PMI, sobre todo por las condiciones de los plazos y garantías que la regulación vigente impone y por el elevado nivel de la tasa de interés.

v) La complejidad de la red de actividades para fortalecer a las PMI y prepararlas para la apertura de mercados demandará mucho tiempo y esfuerzo. Si en un plazo breve no se adoptan decisiones, las medidas y acciones podrían ser tardías y llegar fuera de oportunidad a estas empresas.

### 5. Observaciones finales: La importancia de una política de fomento de la industria <sup>7/</sup>

En el presente, Guatemala requiere una estrategia de industrialización clara y de largo plazo, que contribuya a modernizar y ampliar la planta productiva, y a fortalecer las exportaciones manufactureras que, sin contar la maquila o alimentos de bajo valor agregado industrial, participan marginalmente en las exportaciones totales del país. Actualmente, las escasas y débiles medidas de política industrial poco se relacionan con los recientes acontecimientos de apertura y globalización. Si el país aspira a ser parte importante de la nueva economía globalizada, es imprescindible que se establezca un programa de desarrollo industrial sólido y coherente con las potencialidades y debilidades de la economía guatemalteca, de manera que se tomen decisiones en una visión de mediano y largo plazo que posibilite planear y concertar en torno al papel del Estado en la economía, inversión, empleo, cambio tecnológico e infraestructura.

La ausencia de una estrategia de desarrollo industrial ocasiona que los esfuerzos por mejorar el sector manufacturero queden sujetos a la discrecionalidad, así como a aspectos meramente coyunturales. Lo anterior da como resultado que los mercados experimenten constantemente condiciones de incertidumbre, y que los empresarios no cuenten con un entorno macroeconómico que asegure las condiciones mínimas de rentabilidad para arriesgar sus capitales en proyectos productivos. Por lo tanto, trazar políticas y reglas claras que se constituyan en un marco general para todos los agentes se reflejaría en un comportamiento más estable de la economía.

La transformación macroeconómica por sí misma no asegura tasas estables de crecimiento. Es necesario reforzar algunas de las medidas ya iniciadas tales como el control de la inflación, la desregulación, el fomento del comercio y la participación del sector privado, con políticas que hagan más fluido el intercambio de información y la coparticipación de los diferentes tipos de empresas en la producción. En este sentido, el financiamiento representa uno de los elementos centrales de la política industrial, ya sea como capital de trabajo o como elemento de reconversión del sector.

El aumento de la competitividad basado en el progreso técnico obliga a la puesta en marcha de acciones tendientes a elevar los niveles de educación, capacitación y los servicios de comunicaciones y transporte, que en su mayoría se encuentran en mal estado y presentan rezagos considerables. Una de las áreas clave para este desarrollo son las pequeñas empresas, las cuales requieren aumentar su competitividad, así como mayores vinculaciones con el resto de la economía a fin de elevar su índice de valor agregado.

La apertura de la economía guatemalteca al comercio mundial; apoyada en la firma de tratados y convenios comerciales, sirve para afrontar el reto de la globalización mediante el aprovechamiento de las facilidades para la transferencia de tecnología y la movilidad de capitales. Sin embargo, se debe tener presente que una exitosa inserción en los mercados internacionales de

---

<sup>7/</sup> Esta sección se basa en el documento *Guatemala: una política industrial para el siglo XXI*, elaborado en el marco del Acuerdo de Entendimiento entre el Proyecto SEGEPLAN/GTZ y la CEPAL, octubre de 1995.

mercancías necesita de medidas que vayan más allá de la simple apertura que, en concordancia con la política macroeconómica establecida, se convierta en la base para que los productores guatemaltecos puedan diversificar sus productos y sus mercados.

El logro de condiciones que propicien un ambiente adecuado para los negocios depende del establecimiento de una base institucional fuerte y con funciones específicas, de manera que sean operativas y capaces de instrumentar las políticas adoptadas. A tal fin, se impone reconcentrar funciones actualmente muy dispersas, así como crear nuevos acuerdos entre los agentes productivos y el gobierno.



Anexo metodológico**INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES**

En la estimación de los indicadores de competitividad utilizados en la sección 3 de este trabajo se empleó el programa "Análisis de la Competitividad de las Naciones" (CAN), desarrollado por la CEPAL (véase CEPAL, *Análisis de la competitividad de los países CAN*, versión 2.0, Manual de Uso, 1995 (LC/G.1863), Santiago de Chile, 2 de mayo de 1995. Para efectos de los cálculos, el programa incluye a las exportaciones de maquila, considera a los países de la OCDE como el mercado mundial y utiliza la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) para agrupar a los productos que participan en el comercio internacional. A fin de evitar posibles sesgos por la elección de un año atípico, las cifras de cada año corresponden en realidad al promedio del año en cuestión, el anterior y el siguiente, excepto en el caso de 1994, que se estima como el promedio de los datos de 1993 y 1994.

En el cálculo de los indicadores de desempeño exportador se utilizaron las siguientes definiciones.

Sean  $X_i$  Exportaciones del país del grupo de productos  $i$  (3 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional) a la OCDE

$M_i^*$  Importaciones de la OCDE del grupo de productos  $i$

**Indicadores de comportamiento exportador**

**PARTICIPACION DE MERCADO.** La participación de las exportaciones del grupo de productos  $i$  de Guatemala hacia la OCDE dentro de las importaciones totales del grupo de productos  $i$  realizadas por la OCDE.

$$\text{PARTICIPACION}_i = X_i / M_i^*$$

**CONTRIBUCION.** La contribución de las exportaciones del grupo de productos  $i$  de Guatemala a la OCDE respecto de las exportaciones totales del país a la OCDE.

$$\text{CONTRIBUCION}_i = X_i / X^T \quad \text{donde } X^T = \sum X_i$$

**PARTICIPACION DEL SECTOR:** La participación de las importaciones realizadas por la OCDE del grupo de productos  $i$  respecto de las importaciones totales de la OCDE.

$\text{PARTSECTOR}_i = M_i^* / M^*$     donde  $M^* = \sum M_i^*$   
 ESPECIALIZACION: La relación entre CONTRIBUCION Y PARTSECTOR

$$\text{ESPECIALIZACION}_i = \frac{X_i / X^T}{M_i^* / M^*}$$

### Matriz de competitividad

El desempeño exportador de Guatemala se califica de acuerdo con la siguiente tipología:

ESTRELLAS ASCENDENTES (o situación óptima)

$X_i / M_i^*$  y  $M_i^* / M^*$  aumentan

ESTRELLAS DECLINANTES O MENGUANTES (o posición vulnerable)

$X_i / M_i^*$  aumenta y  $M_i^* / M^*$  disminuye

OPORTUNIDADES PERDIDAS

$X_i / M_i^*$  disminuye y  $M_i^* / M^*$  aumenta

RETIRADAS

$X_i / M_i^*$  y  $M_i^* / M^*$  disminuyen



Anexo estadístico

Cuadro A-1

## EXPORTACIONES POR CAPITULOS DE GUATEMALA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1994

(Miles de dólares, cif)

Sección/capítulo	1990	1991	1992	1993	1994
Total	869,129	976,131	1,179,095	1,281,706	1,386,862
Sección I	68,835	49,534	35,542	48,428	45,394
01- Animales vivos	2	15	170	247	444
02- Carne y sus despojos	49,170	30,842	18,743	24,224	15,466
03- Pescados y crustáceos	19,337	18,412	15,872	23,930	29,482
04- Leche y productos lácteos	281	171	286	-	-
05- Otros productos animales	45	94	471	27	2
Sección II	405,523	365,355	416,474	411,258	516,978
06- Plantas vivas y floricultura	8,511	8,475	10,760	10,181	11,892
07- Legumbres y hortalizas	37,069	43,447	47,000	42,336	47,408
08- Frutos comestibles	145,342	136,256	182,592	174,960	200,090
09- Café, té y especias	200,831	165,045	157,851	163,937	234,042
10- Cereales	-	2	-	-	-
11- Productos de molinería	-	-	-	-	4
12- Oleaginosas; plantas industriales y medicinales	13,565	11,709	18,110	19,744	23,395
13- Gomas; resinas	23	-	81	26	-
14- Otros productos vegetales	182	421	80	74	147
Sección III	141	117	221	127	299
15- Grasas y aceites	141	117	221	127	299
Sección IV	103,380	132,317	148,878	133,405	90,710
16- Preparaciones alimenticias	4	-	7	5	59
17- Azúcares y confitería	84,181	112,937	115,003	90,435	70,375
18- Cacao	2	185	160	136	190
19- Preparaciones a base de cereales y de molinería	111	88	341	225	170
20- Preparaciones de legumbres	1,585	2,871	2,921	3,508	4,282
21- Otras preparaciones alimenticias	1,905	2,073	1,908	3,755	4,556
22- Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	50	830	1,684	328	422
23- Desperdicios alimenticios	-	-	-	-	-
24- Tabaco	15,542	13,333	26,854	35,013	10,656
Sección V	25,762	16,036	17,271	25,522	18,825
25- Sal; azufre; cales y cementos	1,501	195	2	11	-
26- Minerales, escorias y cenizas	150	18	24	65	36
27- Combustibles minerales	24,111	15,823	17,245	25,446	18,789
Sección VI	8,374	5,629	11,390	14,638	13,050
28- Productos químicos inorgánicos	-	4	83	56	-
29- Productos químicos orgánicos	6,220	4,461	4,952	5,976	4,694
30- Productos farmacéuticos	433	153	232	424	311
32- Pigmentos; pinturas y barnices	16	339	471	570	536
33- Aceites esenciales y cosméticos	925	540	1,053	1,333	1,954
34- Jabones y productos de limpieza	489	102	643	2,370	2,510
35- Productos a base de almidón o fécula, pegamentos	2	10	14	2	2
37- Productos fotográficos	-	-	-	-	2
38- Otros productos químicos	289	20	3,942	3,907	3,041
Sección VII	5,042	7,272	10,924	13,270	14,327
39- Materias plásticas	1,174	1,613	2,789	3,332	4,133
40- Caucho y sus manufacturas	3,868	5,659	8,135	9,938	10,194
Sección VIII	3,209	5,171	6,115	5,032	6,825
41- Piel y cueros	115	-	14	59	2
42- Manufacturas de cuero	3,094	5,171	6,101	4,973	6,823
Sección IX	6,406	6,265	6,657	7,749	6,975
44- Madera y sus manufacturas	6,266	6,004	6,214	7,350	6,621
45- Corcho y sus manufacturas	-	-	-	-	5
46- Manufacturas de cestería	140	261	443	399	349
Sección X	1,507	2,084	1,616	1,240	1,494
48- Papel, cartón y sus manufacturas	1,463	2,055	1,582	1,222	1,419
49- Productos editoriales	44	29	34	18	75

/Continúa

Cuadro A-1 (Conclusión)

Sección/capítulo	1990	1991	1992	1993	1994
Sección XI	213,298	365,580	495,111	587,723	635,119
50-Seda	—	—	—	14	—
51-Lana; hilados y tejidos de crín	1	—	2	1	—
52-Algodón	8,237	7,687	8,533	8,260	8,231
53-Demás fibras textiles vegetales	—	43	—	111	52
54-Filamentos sintéticos o artificiales	103	75	227	426	650
55-Fibras sintéticas	466	789	754	467	460
56-Fieltro, telas sin tejer y cuerdas	11	22	66	547	566
57-Alfombras y revestimientos	53	138	215	348	320
58-Tejidos especiales, encajes, tapicería y bordados	428	339	126	2,069	2,026
59-Tejidos impregnados	—	—	—	7	—
60-Tejidos de punto	2,769	8,812	12,227	6,878	8,130
61-Prendas y complementos de vestir, de punto	40,678	81,871	104,657	106,938	116,236
62-Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	158,132	264,093	366,710	460,433	497,368
63-Demás artículos textiles	2,420	1,711	1,594	1,224	1,080
Sección XII	3,042	4,086	3,578	4,434	4,476
64-Calzado y artículos análogos	2,818	3,629	2,826	3,683	4,006
65-Artículos de sombrerería	224	457	752	745	470
66-Paraguas, bastones, látigos	—	—	—	1	—
67-Plumas, flores artificiales	—	—	—	5	—
Sección XIII	993	1,894	3,523	2,908	5,451
68-Manufacturas de piedra, yeso o cemento	453	400	185	419	406
69-Productos cerámicos	291	1,471	3,065	2,118	4,455
70-Vidrio y sus manufacturas	249	23	273	371	590
Sección XIV	237	239	175	207	344
71-Piedras y metales preciosos	237	239	175	207	344
Sección XV	2,108	1,094	1,269	1,389	1,741
72-Fundición, hierro y acero	—	2	—	—	11
73-Manufacturas de fundición	417	52	76	153	29
74-Cobre y sus manufacturas	1,180	642	598	573	510
76-Aluminio y sus manufacturas	337	346	472	486	1,151
78-Plomo y sus manufacturas	25	13	49	21	11
79-Cinc y sus manufacturas	83	17	56	17	8
80-Estaño y sus manufacturas	—	1	—	5	—
81-Demás metales comunes	—	—	—	—	4
82-Herramientas y útiles	—	—	—	123	—
83-Manufacturas diversas de metales	66	21	18	11	17
84-Calderas y aparatos mecánicos	65	43	479	298	557
Sección XVI	8	25	74	46	391
85-Material eléctrico y sus partes	8	25	74	46	391
Sección XVII	419	189	433	283	378
86-Vehículos y material ferroviario	—	—	—	—	57
87-Automóviles y tractores	203	186	148	83	112
88-Navegación aérea	216	3	—	—	—
89-Navegación marítima	—	—	285	200	209
Sección XVIII	59	70	27	2	36
90-Instrumentos de óptica	57	68	11	2	34
91-Relojería	—	2	14	—	—
92-Instrumentos musicales	2	—	2	—	2
Sección XIX	—	3	—	311	285
93-Armas y municiones	—	3	—	311	285
Sección XX	3,650	3,714	5,568	8,050	9,682
94-Muebles	1,903	2,054	2,821	3,083	3,641
95-Juguetes, y artículos deportivos	1,376	1,385	2,053	3,888	5,133
96-Manufacturas diversas	371	275	694	1,079	908
Sección XXI	202	85	25	200	82
97-Objetos de arte y de colección	202	85	25	200	82
Sección XXII	16,870	9,328	13,478	15,184	13,444
98-Provisiones especiales no incluidas en partidas anteriores	11,250	3,831	7,674	8,487	7,623
99-Provisiones especiales (importación) no incluidas en otras partidas	5,620	5,497	6,074	6,697	5,821

Fuente: National Trade Data Bank.

Cuadro A-2

## EXPORTACIONES POR SECCIONES DE GUATEMALA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1994

(Miles de dólares, cif)

Secciones	1990	1991	1992	1993	1994
Total	869,129	976,131	1,179,095	1,281,706	1,386,862
I- Animales vivos y productos del reino animal	68,835	49,534	35,542	48,428	45,394
II- Productos del reino vegetal	405,523	365,355	416,474	411,258	516,978
III- Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias y ceras	141	117	221	127	299
IV- Productos de las industrias alimentarias; bebidas y tabaco	103,380	132,317	148,878	133,405	90,710
V- Productos minerales	25,762	16,036	17,271	25,522	18,825
VI- Productos de las industrias químicas	8,374	5,629	11,390	14,638	13,050
VII- Materias plásticas y manufacturas de estas materias; caucho y sus manufacturas	5,042	7,272	10,924	13,270	14,327
VIII- Pielés, cuero, peletería y manufacturas de estas materias	3,209	5,171	6,115	5,032	6,825
IX- Madera, carbón vegetal, corcho, cestería y sus manufacturas	6,406	6,265	6,657	7,749	6,975
X- Pastas de madera o de otras materias celulósicas; papel y cartón y sus aplicaciones	1,507	2,084	1,616	1,240	1,494
XI- Materias textiles y sus manufacturas	213,298	365,580	495,111	587,723	635,119
XII- Calzado, sombrerería, paraguas, artículos de plumas; flores artificiales	3,042	4,086	3,578	4,434	4,476
XIII- Manufacturas de piedra, yeso, cemento, productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio	993	1,894	3,523	2,908	5,451
XIV- Piedras preciosas y semipreciosas; metales preciosos; bisutería y monedas	237	239	175	207	344
XV- Metales comunes y manufacturas de estos metales	2,108	1,094	1,269	1,389	1,741
XVI- Máquina y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de sonido y televisión, sus partes y accesorios	73	68	553	344	948
XVII- Material de transporte	419	189	433	283	378
XVIII- Aparatos de óptica o de precisión; relojería; instrumentos de música y accesorios	59	70	27	2	36
XIX- Armas y municiones, sus partes y accesorios	-	3	-	311	285
XX- Mercancías y productos diversos	3,650	3,714	5,568	8,050	9,682
XXI- Objetos de arte, de colección o de antigüedad	202	85	25	200	82
XXII- Provisiones especiales no incluidas en partidas anteriores	16,870	9,328	13,478	15,184	13,444

Fuente: National Trade Data Bank.

## Cuadro A-3

## TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE GUATEMALA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

(Promedio anual, 1990-1994)

Capítulo		Capítulo	
01- Animales vivos	286.0	25- Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	-91.0
02- Carne y despojos comestibles	-25.1	26- Minerales, escorias y cenizas	-30.0
03- Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	11.1	27- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	-6.0
04- Leche y productos lácteos, huevos de ave y miel	-86.3	28- Productos químicos inorgánicos, compuestos de metales preciosos	-
05- Otros productos de origen animal	-54.1	29- Productos químicos orgánicos	-6.8
06- Plantas vivas y productos de la floricultura	8.7	30- Productos farmacéuticos	-7.9
07- Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	6.3	32- Pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices	140.6
08- Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	8.3	33- Aceites esenciales, artículos de perfumería, cosméticos	20.6
09- Café, té, yerba mate y especias	3.9	34- Jabones, productos de limpieza, lubricación y preparaciones a base de yeso	50.5
10- Cereales	-	35- Materias albuminóideas, productos a base de almidón o fécula, pegamentos	-
11- Productos de molinería; malta; almidón y fécula	151.5	37- Productos fotográficos o cinematográficos	111.5
12- Semillas y frutos oleaginosos; plantas industriales y medicinales	14.6	38- Productos diversos de la industria química	80.1
13- Gomas; resinas y demás jugos y extractos vegetales	-74.3	39- Materias plásticas y manufacturas de estas materias	37.0
14- Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	-5.2	40- Caucho y manufacturas de caucho	27.4
15- Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias y ceras	20.7	41- Pielés (excepto la peletería) y cueros	-63.7
16- Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos	96.0	42- Manufacturas de cuero, talabartería, artículos de viaje, bolsos de mano	21.9
17- Azúcares y artículos de confitería	-4.4	44- Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	1.4
18- Cacao y sus preparaciones	212.2	45- Corcho y sus manufacturas	165.9
19- Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche	11.3	46- Manufacturas de espartería o de cestería	25.7
20- Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos y plantas	28.2	48- Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	-0.8
21- Preparaciones alimenticias diversas	24.4	49- Productos editoriales, de la prensa, textos manuscritos y planos	14.3
22- Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	70.5	50- Seda	-
23- Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales	-	51- Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crín	-43.8
24- Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado	-9.0	52- Algodón	-
53- Demás fibras textiles vegetales; hilados y tejidos de papel	377.5	81- Los demás metales comunes; "cermets"; manufacturas de estas materias	151.5
54- Filamentos sintéticos o artificiales	58.5	82- Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa	-
55- Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-0.3	83- Manufacturas diversas de metales comunes	-28.8
56- Fieltro y telas sin tejer, hilados especiales, cordeles y cuerdas	167.8	84- Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	71.1
57- Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles	56.8	85- Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de sonido y televisión	164.4
58- Tejidos especiales, encajes, tapicería y bordados	47.5	86- Vehículos y material para vías férreas, aparatos de señalización	388.6
59- Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados	-	87- Vehículos automóviles, tractores, sus partes y accesorios	-13.8
60- Tejidos de punto	30.9	88- Navegación aérea o espacial	-85.3
61- Prendas y complementos de vestir, de punto	30.0	89- Navegación marítima o fluvial	576.1
62- Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	33.2	90- Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	-12.1

Cuadro A-3 (Conclusión)

Capítulo		Capítulo	
63- Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos o surtidos	-18.3	91-Relojería	-
64- Calzado, polainas, botines y artículos análogos	9.2	92-Instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos	-
65- Artículos de sombrerería y sus partes	20.4	93-Armaz y municiones, sus partes y accesorios	630.7
66-Paraguas, sombrillas, bastones, látigos	-	94-Muebles, artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado	17.6
67-Plumas y plumón preparados, flores artificiales y manufacturas de cabellos	-	95-Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios	39.0
68-Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amiento, mica o materias análogas	-2.7	96-Manufacturas diversas	25.1
69-Productos cerámicos	97.8	97-Objetos de arte, de colección o de antigüedad	-20.2
70-Vidrio y manufacturas de vidrio	24.1	98-Provisiones especiales no incluidas en partidas anteriores	-9.3
71-Perlas finas o cultivadas, piedras y metales preciosos, bisutería y monedas	9.8	99-Provisiones especiales (importación) no incluidas en otras partidas	0.9
72-Fundición, hierro y acero	223.9		
73-Manufacturas de fundición, hierro o de acero	-48.7		
74-Cobre y manufacturas de cobre	-18.9		
76- Aluminio y manufacturas de aluminio	35.9		
78-Plomo y manufacturas de plomo	-18.6		
79-Cinc y manufacturas de cinc	-44.3		
80-Estaño y manufacturas de estaño	-		

Cuadro A-4

TASAS DE CRECIMIENTO POR SECCIONES DE LAS EXPORTACIONES DE GUATEMALA  
HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

(Promedio anual, 1990-1994)

Secciones	Porcentajes
Total	12.4
I- Animales vivos y productos del reino animal	-9.9
II- Productos del reino vegetal	6.3
III- Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias y ceras	20.7
IV- Productos de las industrias alimentarias; bebidas; líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco	-3.2
V- Productos minerales	-7.5
VI- Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	11.7
VII- Materias plásticas y manufacturas de estas materias; caucho y manufacturas de caucho	29.8
VIII- Piel, cuero, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería; de viaje; bolsos de mano y continentes similares	20.8
IX- Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería y cestería	2.2
X- Pastas de madera o de otras materias celulósicas; desechos de papel o cartón; papel y cartón y sus aplicaciones	-0.2
XI- Materias textiles y sus manufacturas	31.4
XII- Calzado, sombrerería, paraguas, látigos, fustas; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales y manufacturas de cabello	10.1
XIII- Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, micas o materias análogas, productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio	53.1
XIV- Perlas finas o cultivadas; piedras preciosas y semipreciosas; metales preciosos, chapados de estos metales; bisutería y monedas	9.8
XV- Metales comunes y manufacturas de estos metales	-4.7
XVI- Máquina y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de sonido y televisión, sus partes y accesorios	89.8
XVII- Material de transporte	-2.5
XVIII- Instrumentos o aparatos de óptica, cinematografía o fotografía de medida, control o de precisión; relojería; instrumentos de música, sus partes y accesorios	-11.6
XIX- Armas y municiones, sus partes y accesorios	630.7
XX- Mercancías y productos diversos	27.6
XXI- Objetos de arte, de colección o de antigüedad	-20.2
XXII- Provisiones especiales no incluidas en partidas anteriores	-5.5

Fuente: National Trade Data Bank.

Cuadro A-5

PARTICIPACION DE GUATEMALA EN LAS IMPORTACIONES  
DE LOS ESTADOS UNIDOS a/

(Porcentajes)

Capítulo	1990	1991	1992	1993	1994
Total	0.18	0.20	0.21	0.21	0.20
01 – Animales vivos	–	–	0.01	0.02	0.03
02 – Carne y sus despojos	2.14	1.34	0.77	0.98	0.67
03 – Pescados y crustáceos	0.41	0.42	0.31	0.45	0.49
06 – Plantas vivas y floricultura	1.57	1.58	1.52	1.34	1.43
07 – Legumbres y hortalizas	3.04	3.22	3.62	2.60	2.70
08 – Frutos comestibles	6.20	6.17	6.05	5.88	6.39
09 – Café, té y especias	9.25	7.59	7.20	8.36	8.03
12 – Oleaginosas; plantas industriales y medicinales	2.94	2.37	3.61	3.85	3.51
14 – Otros productos vegetales	0.32	0.70	0.14	0.12	0.23
15 – Grasas y aceites	0.02	0.01	0.02	0.01	0.02
17 – Azúcares y confitería	7.15	8.79	8.57	7.31	5.49
18 – Cacao	–	0.02	0.01	0.01	0.02
19 – Preparaciones a base de cereales y de molinería	0.02	0.01	0.04	0.03	0.02
20 – Preparaciones de legumbres	0.09	0.13	0.13	0.18	0.20
21 – Otras preparaciones alimenticias	0.40	0.48	0.33	0.60	0.64
22 – Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	–	0.02	0.04	0.01	0.01
24 – Tabaco	1.28	1.63	1.96	2.16	1.17
27 – Combustibles minerales	0.04	0.02	0.03	0.04	0.03
29 – Productos químicos orgánicos	0.07	0.06	0.05	0.06	0.04
30 – Productos farmacéuticos	0.02	0.01	0.01	0.02	0.01
32 – Pigmentos; pinturas y barnices	–	0.03	0.03	0.03	0.03
33 – Aceites esenciales y cosméticos	0.08	0.05	0.07	0.09	0.12
34 – Jabones y productos de limpieza	0.13	0.03	0.14	0.47	0.39
38 – Otros productos químicos	0.02	–	0.23	0.19	0.13
39 – Materias plásticas	0.02	0.02	0.03	0.04	0.04
40 – Caucho y sus manufacturas	0.08	0.11	0.14	0.15	0.14
42 – Manufacturas de cuero	0.08	0.13	0.13	0.10	0.12
44 – Madera y sus manufacturas	0.13	0.12	0.09	0.08	0.06
45 – Corcho y sus manufacturas	–	–	–	–	0.01
46 – Manufacturas de cestería	0.07	0.11	0.15	0.13	0.11
48 – Papel, cartón y sus manufacturas	0.02	0.02	0.02	0.01	0.01
52 – Algodón	0.58	0.63	0.49	0.46	0.47
53 – Demás fibras textiles vegetales	–	0.02	–	0.06	0.02
54 – Filamentos sintéticos o artificiales	0.01	0.01	0.02	0.03	0.04
55 – Fibras sintéticas	0.05	0.09	0.07	0.04	0.03
56 – Fieltro, telas sin tejer y cuerdas	–	0.01	0.01	0.11	0.10
57 – Alfombras y revestimientos	0.01	0.02	0.03	0.05	0.04
58 – Tejidos especiales, encajes, tapicería y bordados	0.17	0.13	0.04	0.58	0.49
60 – Tejidos de punto	1.50	6.11	5.33	2.27	2.30
61 – Prendas y complementos de vestir, de punto	0.46	0.95	0.96	0.95	0.91
62 – Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	1.06	1.84	1.93	2.20	2.24
63 – Demás artículos textiles	0.17	0.13	0.10	0.07	0.05
64 – Calzado y artículos análogos	0.03	0.04	0.03	0.03	0.03
65 – Artículos de sombrerería	0.05	0.11	0.10	0.09	0.05
68 – Manufacturas de piedra, yeso o cemento	0.04	0.03	0.02	0.03	0.03
69 – Productos cerámicos	0.01	0.07	0.13	0.08	0.16
70 – Vidrio y sus manufacturas	0.01	–	0.01	0.02	0.02
74 – Cobre y sus manufacturas	0.06	0.03	0.03	0.02	0.02
76 – Aluminio y sus manufacturas	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02
78 – Plomo y sus manufacturas	0.03	0.01	0.04	0.02	0.01
89 – Navegación marítima	–	–	0.09	0.02	0.03
93 – Armas y municiones	–	–	–	0.04	0.04
94 – Muebles	0.03	0.03	0.04	0.04	0.04
95 – Juguetes, y artículos deportivos	0.02	0.02	0.02	0.03	0.04
96 – Manufacturas diversas	0.03	0.02	0.04	0.06	0.05
98 – Provisiones especiales no incluidas en partidas anteriores	0.10	0.03	0.06	0.06	0.05
99 – Provisiones especiales (importación) no incluidas en otras partidas	0.16	0.16	0.15	0.16	0.13

Fuente: National Trade Data Bank.

a/ Productos con una participación superior a 0.01% en 1994.